

BAB II

TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Zefriyenni dan Rurinovitasi (2017) melakukan penelitian tentang determinan manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif dengan populasi penelitian meliputi perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur pada sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2015 dan pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitiannya adalah *purposive sampling*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 16 perusahaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat aset tetap tidak berpengaruh terhadap tarif pajak efektif dengan koefisien negatif. Intensitas kepemilikan persediaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tarif pajak efektif dengan koefisien negatif.

Imelia (2015) melakukan penelitian terkait analisis faktor yang mempengaruhi manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif. Populasi penelitian ini adalah seluruh perusahaan LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Periode pengamatan penelitian dilakukan dari tahun 2010-2012. Perusahaan yang menjadi sampel dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Sehingga sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 19 perusahaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi Linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa intensitas aset tetap tidak berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif

dengan koefisien negatif, intensitas persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif.

Putri (2016) melakukan penelitian seputar topik pengaruh ukuran perusahaan, *Return on Asset (ROA)*, *leverage* dan intensitas modal terhadap tarif pajak efektif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan transportasi yang terdaftar di BEI 2011-2013, metode *purposive sampling* digunakan pada penelitian ini untuk menentukan sampel penelitian dan sampelnya menunjukkan bahwa terdapat 45 perusahaan yang diteliti. Analisis data dilakukan dengan model regresi linier berganda. Hasilnya menunjukkan bahwa intensitas modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap tarif pajak efektif.

Putri dan Lautania (2016) meneliti dengan topik pengaruh *capital intensity ratio*, *inventory intensity ratio*, *ownership structure* dan *profitability* terhadap *Effective Tax Rate (ETR)*. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2014 sebanyak 240 perusahaan dan sampel diperoleh dengan metode *purposive sampling* dimana peneliti tersebut mendapatkan 60 perusahaan yang memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel. Model regresi linier berganda yang digunakan untuk menguji penelitian tersebut. Hasilnya menunjukkan bahwa *capital intensity ratio* dan *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif terhadap tarif pajak efektif.

Lestari, dkk. (2016) melakukan penelitian dengan topik pengaruh *size*, *leverage*, *profitability* dan *capital intensity ratio* terhadap *effective tax rate*. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2012-2014. Alat analisisnya

adalah pengujian regresi linier berganda. Hasil menunjukkan bahwa *capital intensity ratio* berpengaruh positif signifikan terhadap *effective tax rate*.

Ardyansah dan Zulaikha (2014) melakukan penelitian mengenai pengaruh *size*, *leverage*, *profitability* dan *capital intensity ratio* terhadap *effective tax rate*. Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2010 hingga 2012, model sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling* maka diperoleh sampel sebanyak 75 perusahaan. Pengujian hipotesis pada penelitian ini menggunakan model regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *capital intensity ratio* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *effective tax rate* (ETR).

Darmadi dan Zulaikha (2013) melakukan penelitian tentang analisis faktor yang mempengaruhi manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2011-2012, pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian faktor yang mempengaruhi manajemen pajak adalah metode *purposive sampling* dan diperoleh jumlah sampel akhir sebanyak 73 perusahaan manufaktur. Alat analisis menggunakan regresi linier berganda. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa intensitas aset tetap perusahaan dan intensitas persediaan perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak.

Oktavia, dkk. (2012) meneliti topik mengenai transaksi hubungan istimewa dan pengaruhnya terhadap tarif pajak efektif perusahaan. Populasi pada penelitian

ini adalah perusahaan non keuangan yang telah *go public* dan sahamnya terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2008-2010. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*. Hasil dari temuan ini menyatakan bahwa transaksi hubungan istimewa yang dilakukan perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tarif pajak efektif.

Handayani dan Arfan (2014) melakukan penelitian tentang pengaruh transaksi afiliasi terhadap tarif pajak efektif. Populasi dalam penelitian ini Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di sektor Perkebunan yang terdaftar di BEI (Bursa Efek Indonesia) per 31 Desember 2008 dan tetap listing hingga 31 Desember 2011. Sampel dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling* diperoleh 38 perusahaan yang menjadi sampel. Teknik analisis data yang digunakan yaitu data dianalisis dengan menggunakan regresi linier berganda. Hasil pengolahan secara statistik maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara transaksi perusahaan afiliasi terhadap tarif pajak efektif perusahaan. Diindikasikan bahwa transaksi perusahaan afiliasi mempunyai pengaruh negatif terhadap tarif pajak efektif pada penelitian ini, sehingga dapat dinyatakan bahwa semakin tinggi transaksi perusahaan afiliasi maka akan semakin rendah tarif pajak efektif perusahaan.

2.2. Kajian Teori dan Kajian Pustaka

2.2.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori agensi adalah teori yang menyatakan adanya hubungan antara pihak yang memberi wewenang (prinsipal) dan pihak yang menerima wewenang (agen). Luayyi dalam Ardyansyah (2014) menyebutkan bahwa di dalam teori keagenan

pada dasarnya membahas suatu bentuk kesepakatan antara pemilik modal dengan manajer untuk mengelola suatu perusahaan, disini manajer mengemban tanggungjawab yang besar atas keberhasilan operasi perusahaan yang dikelolanya, jika dalam menjalankan amanah tersebut manajer gagal maka jabatan dan segala fasilitas yang diperolehnya menjadi taruhannya, alasan itulah yang sering kali mendasari mengapa manajer mau melakukan manajemen laba (yang bersifat negatif yang semata-mata hanya ingin melindungi dirinya dan merugikan banyak pihak.

Masri dan Martani (2012) menyatakan bahwa dalam pelaksanaan kontrak akan timbul biaya agensi (*agency cost*), yaitu biaya yang timbul agar manajer bertindak selaras dengan tujuan pemilik, seperti pembuatan kontrak ataupun melakukan pengawasan. Biaya agensi ini timbul karena adanya tindakan manajer sebagai agen yang beresiko menimbulkan biaya. Biaya ini muncul karena adanya kesalahan dalam tindakan manajer yang dalam konteks ini upaya manajemen pajak, sehingga pihak *principal* menanggung biaya tersebut dan termasuk dalam biaya agensi. Misalnya dalam melakukan perencanaan pajak pihak manajer menimbulkan tindakan yang beresiko memunculkan biaya dan bisa saja mengakibatkan denda dan sanksi pajak karena tindakan manajer tersebut. Timbulnya manajemen pajak sangat dipengaruhi oleh *agency problem*. Masalah agensi yang muncul dengan adanya manajemen pajak adalah karena adanya perbedaan kepentingan antara para pihak, satu sisi manajer sebagai *agent* menginginkan peningkatan kompensasi, pemegang saham ingin menekan biaya pajak (Darmadi dan Zulaikha, 2013).

2.2.2. Manajemen Pajak

Manajemen perpajakan adalah suatu strategi, dan mengorganisasikan aspek aspek perpajakan dari sisi manajemen yang digunakan untuk mengendalikan, merencanakan yang dapat menguntungkan nilai bisnis perusahaan namun tetap melaksanakan kewajiban perpajakan dengan benar dan berdasarkan peraturan dan perundang-undangan. Sehingga dengan adanya perencanaan pajak yang didukung suatu konsep manajemen pajak yang baik dan jelas, diharapkan dapat mengoptimalkan tingkat likuiditas perusahaan.

Manajemen pajak adalah pengelolaan kewajiban perpajakan dengan menggunakan strategi untuk meminimalkan jumlah beban pajak (Darmadi dan Zulaikha, 2013). Menurut Suandy (2011:6) upaya dalam melakukan penghematan pajak secara ilegal dapat dilakukan melalui manajemen pajak, namun perlu diingat legalitas manajemen pajak tergantung dari instrumen yang dipakai. Pengertian lain dari Suandy (2011:6) menjelaskan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan. Manajemen pajak ini berkaitan dengan bagaimana perusahaan mengefektifkan dan mengefisienkan jumlah pembayaran pajak kepada pemerintah biasanya melalui *tax avoidance* (penghindaran pajak) yang dalam konteks ini tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Manajemen pajak dalam pembahasan ini bukan merupakan penghindaran pajak yang ilegal atau dengan melanggar norma-norma dalam perpajakan yang telah tertulis dalam undang-undang yang dampaknya akan merugikan negara (Darmadi

dan Zulaikha, 2013). Suandy (2011) menjelaskan bahwa tujuan yang diharapkan dengan adanya manajemen pajak adalah:

1. Memenuhi kewajiban pajak yang merupakan kewajiban wajib pajak sebaik mungkin sesuai dengan peraturan yang ada;
2. Usaha efisiensi untuk mencapai laba dan likuiditas yang seharusnya.

Perencanaan pajak merupakan langkah awal dalam melakukan manajemen pajak. Langkah selanjutnya yaitu dengan pelaksanaan kewajiban perpajakan (*tax implementation*) dan pengendalian pajak (*tax control*). Pada tahap perencanaan pajak ini, dilakukan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan perpajakan yang berlaku. Tujuannya adalah agar dapat dipilih jenis tindakan penghematan pajak yang akan dilakukan. Pada umumnya, penekanan perencanaan pajak (*tax planning*) adalah untuk meminimalisasi kewajiban pajak. Strategi umum perencanaan pajak menurut Suandy (2011) dinyatakan sebagai berikut:

a. *Tax saving*

Tax saving merupakan upaya efisiensi beban pajak melalui pemilihan alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah. Misalnya, perusahaan yang memiliki penghasilan kena pajak lebih dari Rp. 100 juta dapat melakukan perubahan pemberian natura kepada karyawan menjadi tunjangan dalam bentuk uang.

b. *Tax avoidance*

Tax avoidance merupakan upaya efisiensi beban pajak dengan menghindari pengenaan pajak melalui transaksi yang bukan merupakan objek pajak. Misalnya,

perusahaan yang masih mengalami kerugian, perlu mengubah tunjangan karyawan dalam bentuk uang menjadi pemberian natura karena natura bukan merupakan objek pajak PPh Pasal 21.

c. Menghindari pelanggaran atas peraturan perpajakan

Dengan menguasai peraturan pajak yang berlaku, perusahaan dapat menghindari timbulnya sanksi perpajakan berupa:

1. Sanksi administrasi: denda, bunga, atau kenaikan;
2. Sanksi pidana: pidana atau kurungan.

d. Menunda pembayaran kewajiban pajak

Menunda pembayaran kewajiban pajak tanpa melanggar peraturan yang berlaku dapat dilakukan melalui penundaan pembayaran PPN. Penundaan ini dilakukan dengan menunda penerbitan faktur pajak keluaran hingga batas waktu yang diperkenankan, khususnya untuk penjual kredit. Dalam hal ini, penjual dapat menerbitkan faktur pajak pada akhir bulan berikutnya setelah bulan penyerahan barang.

e. Mengoptimalkan kredit pajak yang diperkenankan

Wajib Pajak sering kurang memperoleh informasi mengenai pembayaran pajak yang dapat dikreditkan yang merupakan pajak dibayar dimuka. Misalnya, PPh Pasal 22 atas pembelian solar dan/atau impor dan Fiskal Luar Negeri atas perjalanan dinas pegawai.

Selain strategi umum perencanaan pajak, berikut dijelaskan tahapan perencanaan pajak yang dapat dilakukan menurut Syahril (2013), diantaranya adalah:

1) Menganalisis Informasi yang ada (*Analysis of the existing data base*).

Tahapan pertama dari proses pembuatan tax planning adalah menganalisis komponen yang berbeda atas pajak yang terlibat dalam suatu proyek dan menghitung seakurat mungkin beban pajak yang harus ditanggung. Ini hanya bisa dilakukan dengan mempertimbangkan masing-masing elemen dari pajak baik secara sendiri-sendiri maupun secara total pajak yang harus dapat dirumuskan sebagai perencanaan pajak yang paling efisien. Adalah juga penting untuk memperhitungkan kemungkinan besarnya penghasilan suatu proyek dan pengeluaran-pengeluaran lain diluar pajak yang mungkin terjadi. Untuk itu seorang manajer perpajakan harus memperhatikan faktor-faktor baik dari segi internal maupun eksternal yaitu:

a. Fakta yang relevan

Dalam arus globalisasi serta tingkat persaingan yang semakin kompetitif maka seorang manajer perusahaan dalam melakukan perencanaan pajak untuk perusahaannya dituntut harus benar-benar menguasai situasi yang dihadapi, baik dari segi internal maupun eksternal dan selalu dimutakhirkan dengan perubahan-perubahan yang terjadi agar perencanaan pajak dapat dilakukan secara tepat dan menyeluruh terhadap situasi maupun transaksi-transaksi yang mempunyai dampak dalam perpajakan.

b. Faktor Pajak

Dalam menganalisis setiap permasalahan yang dihadapi dalam penyusunan perencanaan pajak adalah tidak terlepas dari dua hal yang berkaitan dengan faktor-faktor pajak yaitu menyangkut setiap tipe perpajakan nasional yang dianut oleh suatu negara dan sikap fiskus dalam menafsirkan peraturan perpajakan baik Undang-undang domestik maupun mancanegara.

c. Faktor non Pajak lainnya

Beberapa faktor bukan pajak yang relevan untuk diperhatikan dalam penyusunan suatu perencanaan pajak antara lain:

i. Masalah badan hukum

Sistem hukum yang berbeda terdiri dari berbagai tipe dari pada perusahaan. Pemilihan bentuk badan usaha yang diusulkan sering dibuat sebagai fungsi daripada seluruh peraturannya (baik untuk pajak maupun bukan pajak) dalam rangka administrasi pembentukan dan pembubarannya.

ii. Masalah mata uang dan nilai tukar

Dalam ruang lingkup perencanaan pajak yang bersifat internasional masalah nilai tukar mata uang mempunyai dampak yang besar terhadap finansial suatu perusahaan. Nilai tukar mata uang yang berfluktuasi atau tidak stabil memberikan resiko usaha yang cukup tinggi. Apalagi jika ada masalah devaluasi maupun revaluasi. Dari dampak finansial tentunya berakibat pada posisi laba-rugi, apalagi bila terdapat banyak transaksi baik ekspor atau impor maupun pinjaman dalam bentuk mata uang asing.

iii. Masalah pengendalian devisa

Sistem pengendalian devisa yang dimuat suatu negara menjadi bahan pertimbangan penting terutama jika suatu negara menganut pembahasan atau larangan untuk mengadakan pertukaran atau transfer dana dari transaksi internasional ataupun adanya larangan untuk menjamin uang atau menarik uang dari luar tanpa adanya izin Bank Sentral atau Menteri Keuangan. Berbagai macam aturan yang dibuat tentunya menjadi bahan pertimbangan bagi pengusaha untuk menanamkan modalnya atau tidak, karena perhitungan laba-rugi akhirnya selalu menjadi patokan dasar dalam mengambil keputusan.

iv. Masalah Program intensif investasi

Masalah program insentif yang ditawarkan negara tertentu memberikan pilihan bagi wajib pajak untuk melakukan investasi atau pemekaran usaha pada suatu lokasi negara tertentu. Insentif investasi yang merangsang bisa berupa pemberian pinjaman dengan tarif bunga rendah, bebas bunga ataupun adanya pemberian bantuan dari pemerintah.

v. Masalah faktor bukan pajak lainnya

Faktor bukan pajak lainnya seperti hukum dan sistem administrasi yang berlaku, kestabilan ekonomi dan politik, tenaga kerja, pasar, ada/tidaknya tenaga profesional, fasilitas perbankan, iklim usaha, bahasa, sistem akuntansi, kesemuanya harus dipertimbangkan dalam penyusunan tax planning terutama berkaitan dengan pemilihan lokasi investasi apakah berupa cabang, subsidiari atau untuk keperluan lainnya.

- 2) Membuat satu model atau lebih rencana kemungkinan besarnya pajak (*Design of one or more possible tax plans*).

Model perjanjian internasional dapat melibatkan satu atau lebih tindakan berikut ini:

- a. Pemilihan bentuk transaksi operasi atau hubungan internasional. Hampir semua perpajakan internasional paling tidak ada dua negara yang ditentukan lebih dahulu. Dari sudut pandang perpajakan dalam hal ini proses perencanaan tidak bisa berada di luar dari tahapan pemilihan transaksi, operasi dan hubungan yang paling menguntungkan. Metode yang harus diterapkan dalam menganalisis dan membandingkan beban pajak maupun pengeluaran lainnya dari suatu proyek adalah apabila tidak ada rencana pembatasan minimum pajak yang diterapkan dan apabila ada rencana pembatasan minimum diterapkan, berhasil atau pun gagal.
- b. Pemilihan dari negara asing sebagai tempat melakukan investasi atau menjadi residen dari negara tersebut. Dalam rencana perpajakan internasional mungkin diberi perlakuan khusus dengan memilih antara dua atau lebih kemungkinan investasi di negara-negara berbeda.
- c. Penggunaan satu atau lebih negara tambahan.

Dalam banyak kasus, pertimbangan penghematan pajak tidak hanya di pengaruhi oleh pemilihan yang hati-hati dari bentuk transaksi, operasi maupun hubungan internasional, tetapi juga oleh penggunaan satu atau lebih negara sebagai tambahan dari negara yang bersangkutan yang sudah

ada dalam data base. Perencanaan pajak internasional sebetulnya merupakan perluasan yang sederhana dari perencanaan pajak nasional. Dalam membuat model pengaturan yang paling tepat, penting sekali untuk mempertimbangkan.

- d. Apakah kepemilikan dari hak, surat berharga, dan lain-lain harus dikuasakan kepada satu atau lebih perusahaan, individu, atau kombinasi dari semuanya itu.
- e. Adakah hubungan antara berbagai individu dan entitas.

3) Mengevaluasi pelaksanaan rencana pajak (*Evaluating a tax plan*).

Perencanaan pajak sebagai suatu perencanaan merupakan bagian kecil dari seluruh perencanaan strategik perusahaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi untuk melihat sejauh mana hasil pelaksanaan suatu perencanaan pajak terhadap beban pajak. Evaluasi tersebut meliputi :

- a) Bagaimana jika rencana tersebut dilaksanakan,
- b) Bagaimana jika rencana tersebut dilaksanakan dan berhasil dengan baik,
- c) Bagaimana jika rencana tersebut dilaksanakan tapi gagal.

4) Mencari kelemahan dan kemudian memperbaiki kembali rencana pajak (*Debugging the tax plan*).

Hasil suatu perencanaan pajak bisa dikatakan baik atau tidak tentunya harus dievaluasi melalui berbagai rencana yang dibuat. Dengan demikian keputusan yang terbaik atas suatu perencanaan pajak harus sesuai dengan bentuk transaksi

dan tujuan operasi perbandingan berbagai rencana harus dibuat sebanyak mungkin sesuai bentuk perencanaan pajak yang diinginkan. Kadang suatu rencana harus diubah mengingat adanya perubahan peraturan perundang-undangan. Walaupun diperlukan penambahan biaya atau kemungkinan keberhasilan sangat kecil. Sepanjang masih besar penghematan pajak yang bisa diperoleh, rencana tersebut harus tetap dijalankan. Karena bagaimanapun juga kerugian yang ditanggung merupakan kerugian minimal.

5) Memutakhirkan rencana pajak (Updating the tax plan).

Meskipun suatu rencana pajak telah dilaksanakan dan proyek juga telah berjalan, namun juga masih perlu mempertimbangkan setiap perubahan yang terjadi baik undang-undang maupun pelaksanaannya di negara dimana aktivitas tersebut dilakukan yang mungkin mempunyai dampak terhadap komponen dari suatu perjanjian, yang berkenaan dengan perubahan yang terjadi di luar negeri atas berbagai macam pajak maupun aktifitas informasi bisnis yang tersedia sangat terbatas. Pemutakhiran dari suatu rencana adalah konsekuensi yang perlu dilakukan sebagaimana dilakukan oleh masyarakat yang dinamis. Dengan memberikan perhatian terhadap perkembangan yang akan datang maupun situasi yang terjadi saat ini, seorang manajer akan mampu mengurangi akibat yang merugikan dari adanya perubahan, dan pada saat yang bersamaan mampu mengambil kesempatan untuk memperoleh manfaat yang potensial.

2.2.3. Tarif Pajak Efektif

ETR (*Effective Tax Rate*) dapat digunakan sebagai indikator manajemen pajak yang efektif. Menurut Dittmer dan Keefe III (2011) dalam Lestari, dkk.

menyatakan bahwa effective tax rate sebagai rasio pajak yang dibayar untuk keuntungan sebelum pajak untuk periode tertentu. Richardson dan Lanis (2007) mendefinisikan tarif pajak efektif sebagai beban pajak penghasilan dibagi oleh pendapatan sebelum pajak. Penggunaan tarif pajak efektif di beberapa Negara digunakan sebagai salah satu indikator untuk membandingkan kinerja industri tertentu dalam manajemen pajak. Selain itu tarif pajak efektif umumnya digunakan untuk memprediksi kelompok perusahaan/kategori industri apa yang berpotensi membayar pajak dalam jumlah yang signifikan kepada Negara.

Tarif Pajak Efektif adalah besarnya tarif rill yang dibayar oleh perusahaan (Putri, 2016). Tarif pajak efektif disini lain menunjukan efektivitas manajemen pajak suatu perusahaan sebab dapat mengetahui jumlah persentase perubahan dalam pembayaran pajak yang sebenarnya terhadap laba komersial yang didapatkan. Tarif pajak efektif ini biasanya digunakan oleh para manajer dan pihak-pihak yang berkepentingan di dalam perusahaan untuk membuat simpulan terkait sistem perpajakan perusahaan karena tarif pajak efektif menyajikan ringkasan statistik yang sesuai dengan efek kumulatif dari berbagai insentif pajak, selain itu juga perubahan dalam tarif pajak (Putri, 2016).

2.2.4. Intensitas Aset Tetap

Zefriyenni dan Rurinovitasi (2017) menyatakan agar dapat menghasilkan produk untuk memenuhi tujuannya, setiap perusahaan harus memiliki aset. Perusahaan tidak dapat menghasilkan suatu produk untuk dijual tanpa memiliki aset dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Aset dalam perusahaan dapat dikategorikan ke dalam

beberapa kelompok dengan kriteria yang dimiliki, mulai dari aset lancar, aset tidak berwujud, hingga aset tetap.

Imelia (2015) menyebutkan bahwa aset tetap (*fixed asset*) adalah aset yang dimiliki oleh perusahaan yang memiliki masa manfaat lebih dari satu tahun dalam siklus kegiatan yang normal. Intensitas aset tetap merupakan cerminan atas jumlah modal perusahaan yang diinvestasikan pada aktiva tetap perusahaan. Intensitas modal dalam penelitian ini merupakan perbandingan aset tetap seperti peralatan, mesin, dan berbagai *property* terhadap total aset perusahaan. Rasio intensitas modal dapat menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam menggunakan aktivasnya untuk menghasilkan penjualan.

Menurut UUD PPh pasal 36 thn 2008, pengeluaran untuk memperoleh harta berwujud yang mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun harus dibebankan sebagai pengeluaran untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan dengan mengalokasikan pengeluaran selama masa manfaat harta tersebut melalui penyusutan. Dalam manajemen pajak, depresiasi dapat dijadikan sebagai pengurangan beban pajak karena mengurangi laba perusahaan yang kena pajak. Perusahaan dengan rasio aset tetap dibandingkan dengan total aset yang besar, akan membayar pajak lebih rendah dibandingkan perusahaan yang memiliki rasio lebih kecil (Imelia, 2015).

2.2.5. Intensitas Persediaan

Persediaan merupakan komponen penting bagi perusahaan terutama bagi perusahaan manufaktur dan perusahaan dagang karena persediaan merupakan produk perusahaan yang harus dijual sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan

tersebut. Persediaan merupakan aset perusahaan yang sangat penting karena dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengolah persediaan tersebut hingga memperoleh penghasilan. Istilah persediaan didefinisikan dalam PSAK 14 (paragraf 7) sebagai aset yang dimiliki untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk dijual, dan dalam bentuk bahan atau perlengkapan (supplies) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Intensitas persediaan merupakan cerminan atas besarnya perusahaan dalam menginvestasikan modalnya terhadap persediaan. Persediaan sebaiknya tidak menumpuk atau banyak tersimpan karena hal tersebut mengakibatkan adanya persediaan yang menganggur dan menimbulkan pula sumber dana yang menganggur sebab sumber dana yang melekat dalam persediaan seharusnya dapat digunakan untuk keperluan lain bagi perusahaan. Namun, hal tersebut justru dapat dimanfaatkan oleh manajer untuk merekayasa persediaan tersebut untuk mengurangi laba kena pajak yang kemudian berdampak pula semakin kecil beban pajak yang ditanggung perusahaan.

Besarnya intensitas persediaan dapat menimbulkan biaya tambahan yang dapat mengurangi laba perusahaan. PSAK No 14 menjelaskan jumlah pemborosan (bahan, tenaga kerja, atau biaya produksi), biaya penyimpanan, biaya administrasi dan umum, dan biaya penjualan dikeluarkan dari biaya persediaan dan diakui sebagai beban dalam periode terjadinya biaya.

Biaya tambahan yang timbul akibat investasi perusahaan terhadap persediaan akan mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan. Penurunan

pembayaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan disebabkan adanya hubungan linear antara laba perusahaan dengan pajak yang dibayarkan oleh perusahaan.

PSAK No. 14 menjelaskan bahwa biaya tambahan yang timbul akibat investasi perusahaan pada persediaan harus dikeluarkan dari biaya persediaan dan diakui sebagai biaya dalam periode terjadinya biaya. Dengan dikeluarkannya biaya tambahan dari persediaan dan diakui sebagai beban pada periode terjadinya biaya, maka dapat menyebabkan penurunan laba perusahaan. Ketika perusahaan mengalami penurunan laba, maka perusahaan akan membayar pajak lebih rendah sesuai dengan laba yang diterima oleh perusahaan.

2.2.6. Transaksi Perusahaan Afiliasi

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7, menggunakan istilah pihak-pihak berelasi, mendefinisikan pihak-pihak yang berelasi sebagai orang atau entitas yang terkait dengan entitas yang menyiapkan laporan keuangannya (entitas pelapor). Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 (Revisi 2010), definisi dari pihak-pihak berelasi (pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa) adalah orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangannya. Definisi diuraikan pada PSAK No. 7 (Revisi 2010) adalah sebagai berikut:

- a. Orang atau anggota keluarga terdekat mempunyai relasi jika:
 - i. memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
 - ii. memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor; atau
 - iii. personal manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.
- b. Suatu entitas terkait dengan entitas pelapor jika (salah satu):

- i. Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama.
- ii. Suatu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama bagi entitas lain (atau entitas asosiasi atau ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, dimana entitas lain tersebut adalah anggotanya).
- iii. Kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.
- iv. Satu entitas adalah ventura bersama dari entitas ketiga dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga.
- v. Entitas tersebut adalah suatu program imbalan pasca kerja untuk imbalan kerja dari salah satu entitas pelapor atau entitas yang terkait dengan entitas pelapor.
- vi. Entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam butir (a).
- vii. Orang yang diidentifikasi dalam butir (a) (i) memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas atau anggota manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas).

Di Peraturan Dirjen Pajak Per 32/PJ/2011, masih menggunakan istilah hubungan istimewa dan didefinisikan sebagai hubungan antara wajib pajak dengan pihak lain sebagaimana dimaksud dalam Undang Undang (UU) Pajak Penghasilan (PPh) pasal 18 ayat 4 dan UU Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pasal 2 ayat 2. Berdasarkan UU PPh dan UU PPN, hubungan istimewa dianggap ada apabila salah satu dari kondisi berikut terpenuhi, yaitu :

1. Pengusaha atau wajib pajak mempunyai penyertaan langsung atau tidak langsung sebesar 25% atau lebih pada pengusaha atau wajib pajak lain, atau

hubungan antara pengusaha atau wajib pajak dengan penyertaan 25% atau lebih pada dua pengusaha (wajib pajak) atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pengusaha (wajib pajak) atau lebih yang disebut terakhir.

2. Pengusaha (wajib pajak) menguasai pengusaha (wajib pajak) lainnya atau dua atau lebih pengusaha (wajib pajak) berada di bawah penguasaan pengusaha (wajib pajak) yang sama baik langsung maupun tidak langsung.

3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat dan/atau ke samping satu derajat.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dilihat bahwa kriteria hubungan istimewa yang ditetapkan pada peraturan pajak di Indonesia, sangat sempit bahkan terbatas. Alasan mengapa kriteria sangat sempit contohnya bahwa hubungan istimewa menurut peraturan perpajakan dianggap ada jika wajib pajak mempunyai penyertaan modal secara langsung ataupun tidak langsung paling rendah yaitu 25% pada wajib pajak lain.

Pengungkapan pihak-pihak berelasi sangat penting karena hubungan antara pihak-pihak berelasi dapat berpengaruh terhadap laba rugi dan posisi keuangan perusahaan. Pihak-pihak berelasi dapat menyepakati transaksi dimana pihak-pihak yang tidak berelasi dapat melakukannya (PSAK No. 7 (Revisi 2010) paragraf 6). Dengan adanya pengungkapan-pengungkapan tersebut, para investor diharapkan dapat memperoleh informasi yang transparan mengenai transaksi hubungan istimewa, karena nilai transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dapat membawa dampak keuntungan maupun kerugian bagi investor. Jika investor memperoleh informasi yang transparan mengenai transaksi

hubungan istimewa, maka pengambilan keputusan yang dilakukan oleh investor selaku pemegang saham akan didasarkan pada informasi yang benar. Dari segi perpajakan, transparansi juga diperlakukan bagi otoritas perpajakan, karena dengan adanya keterbukaan dalam pengungkapan transaksi pihak-pihak dalam pengaruh hubungan istimewa dapat menjadi dasar penetapan pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku (Advison, 2011 dalam Oktavia, Kristanto, dan Subagyo, 2012).

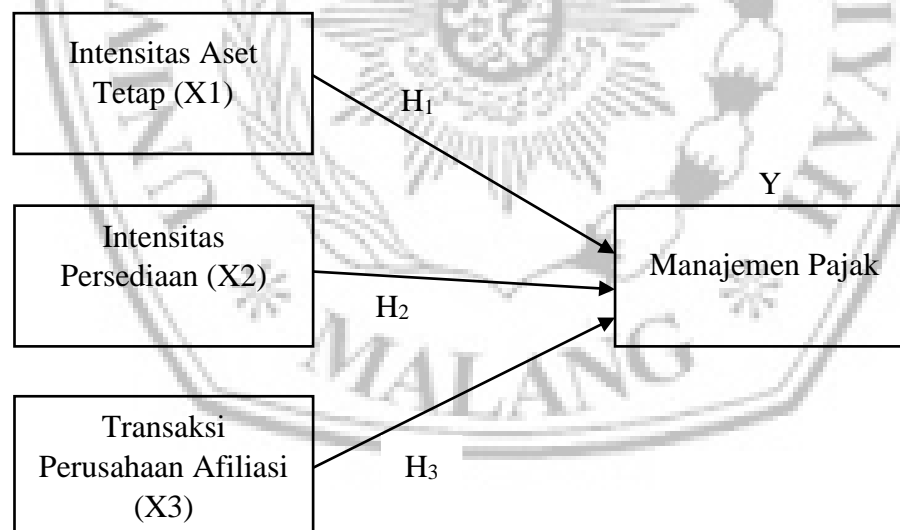
Transfer pricing atau harga transfer sering juga disebut dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing*, (Suandy dalam Handayani dan Arfan, 2014) dan menurut Mangonting dalam Handayani dan Arfan (2014) menyatakan yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota (group perusahaan). Handayani dan Arfan (2014) menyebutkan bahwa tujuan yang ingin dicapai dalam *transfer pricing* ini adalah:

1. Memaksimalkan penghasilan global.
2. Mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan dan penetrasi pasar.
3. Mengevaluasi kinerja anak/cabang perusahaan mancanegara
4. Menghindarkan pengendalian devisa
5. Mengontrol kredibilitas asosiasi
6. Mengurangi risiko moneter
7. Mengatur arus kas anak/cabang perusahaan yang memadai
8. Membina hubungan baik dengan administrasi setempat
9. Mengurangi beban pengenaan pajak dan bea masuk

10. Mengurangi risiko pengambilalihan oleh pemerintah.

Jenis-jenis transaksi afiliasi yang rawan praktek *transfer pricing* antara lain pembayaran jasa, bunga, penjualan dan pembelian barang, royalti, pengalihan harta, serta transaksi dengan penduduk negara *tax heaven*, Karim dalam Handayani dan Arfan (2014). Sebagai contoh transaksi penjualan ekspor melalui perusahaan afiliasi yang didirikan di negara yang memiliki tarif PPh lebih rendah dari tarif PPh yang berlaku di Indonesia. Bisa juga dalam bentuk transaksi pembayaran imbalan jasa dari perusahaan afiliasi yang didirikan di negara yang memiliki tarif PPh yang lebih rendah dari tarif PPh yang berlaku di Indonesia (Handayani dan Arfan, 2014).

2.2.7. Kerangka Pemikiran



2.3. Pengembangan Hipotesis

2.3.1. Pengaruh Intensitas Aset Tetap Terhadap Manajemen

Pajak

Intensitas aset tetap perusahaan menggambarkan banyaknya investasi perusahaan terhadap aset tetap perusahaan. Intensitas aset tetap perusahaan dapat mengurangi pajak karena adanya depresiasi yang melekat dalam aset tetap sehingga menimbulkan tambahan beban yang nantinya mengurangi laba kena pajak perusahaan. Seperti yang dijelaskan oleh Blocher (2007) dalam Imelia (2015) yaitu beban depresiasi memiliki pengaruh pajak dengan bertindak sebagai pengurang pajak.

Dalam penelitian ini penulis mengasumsikan bahwa besarnya beban depresiasi antar perusahaan berbeda. Menurut Sriwanti, 2015 hal tersebut dikarenakan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya beban penyusutan atau beban depresiasi setiap periode akuntansi, diantaranya adalah:

1. Harga Perolehan (*Assets Cost*)

Yaitu semua biaya (harga faktur ditambah biaya-biaya lain) yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu aktiva sampai aktiva tersebut layak digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan secara normal.

2. Umur Ekonomis (*Usefull Life*)

Yaitu taksiran harga jual aktiva diakhir umur ekonomisnya. Masa manfaat biasanya dinyatakan dalam tahun, satuan hasil produksi, satuan jam kerja. Harga perolehan dikurangi dengan taksiran nilai residu merupakan

harga perolehan yang dapat disusutkan, yaitu harga perolehan aktiva yang akan dibebankan ke pendapatan di masa depan.

3. Metode Penyusutan

Standar Akuntansi Keuangan (2004;17.3) mengenai penyusutan menyatakan bahwa:

“Jumlah yang dapat disusutkan dialokasikan ke setiap periode akuntansi selama masa manfaat aktiva dengan berbagai metode yang sistematis. Metode manapun yang dipilih, konsistensi dalam penggunaannya adalah perlu, tanpa memandang tingkat profitabilitas perusahaan dan pertimbangan perpajakan, agar dapat menyediakan daya banding hasil operasi perusahaan dari periode ke periode.”

Ada beberapa metode penyusutan antara lain metode garis lurus, metode saldo menurun ganda, metode jumlah angka tahun, dan metode unit produksi. Dari uraian tersebut menyatakan bahwa penyusutan merupakan biaya yang dibebankan terhadap perusahaan atas penggunaan aktiva tetap untuk aktivitas operasional perusahaan. Metode antar perusahaan bisa saja berbeda. Hal tersebut karena setiap aktiva mempunyai sifat dan cara penggunaan yang berbeda.

Uraian diatas didukung dengan Penelitian Putri (2016) dan Lestari, dkk. (2016) menyatakan intensitas aset tetap berpengaruh positif terhadap tarif pajak efektif yang digunakan dalam manajemen pajak. Selain itu penelitian Putri Lautania (2016), Darmadi dan Zulaikha (2013) menyatakan intensitas aset tetap berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif.

Namun, penelitian Zefriyenni (2017), Imelia (2015), Ardyansyah dan Zulaikha (2014) menyatakan intensitas aset tetap tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (dengan indikator tarif pajak efektif). Maka hipotesis sementara yang ditarik oleh penulis adalah sebagai berikut:

H₁: intensitas aset tetap berpengaruh terhadap manajemen pajak.

2.3.2. Pengaruh Intensitas Persediaan Terhadap Manajemen Pajak

Intensitas persediaan menggambarkan bagaimana perusahaan menginvestasikan kekayaannya pada persediaan. Besarnya Intensitas persediaan dapat menimbulkan biaya tambahan antara lain adanya biaya penyimpanan, biaya yang timbul akibat adanya kerusakan barang dan juga biaya pemeliharaan persediaan. PSAK No. 14 mengatur biaya yang timbul atas kepemilikan persediaan yang besar harus dikeluarkan dari biaya persediaan dan diakui sebagai beban dalam periode terjadinya biaya. Biaya tambahan atas adanya persediaan yang besar akan mengakibatkan penurunan laba perusahaan. Jika laba komersial mengecil, maka akan menyebabkan menurunnya beban pajak yang dibayarkan oleh perusahaan.

Pada pembahasan ini penulis juga menegaskan bahwa besarnya persediaan antar perusahaan juga tidak sama. Adapun faktor yang menyebabkan perbedaan intensitas persediaan dalam perusahaan menurut Susanti (2014) diantaranya adalah:

1. Perkiraan Pemakaian Bahan Baku

Sebelum perusahaan mengadakan pembelian bahan baku, maka selayaknya manajemen perusahaan mengadakan penyusunan perkiraan pemakaian bahan baku untuk keperluan proses produksi.

2. Harga Bahan Baku

Harga bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi merupakan salah satu faktor penentu seberapa besar dana yang harus disediakan oleh perusahaan yang bersangkutan apabila perusahaan tersebut akan menyelenggarakan persediaan bahan baku dalam jumlah unit tertentu.

3. Biaya-biaya Persediaan

Dalam hubungannya dengan biaya biaya persediaan ini, dikenal tiga macam biaya persediaan, yaitu biaya penyimpanan, biaya pemesanan, dan biaya tetap.

4. Kebijakan Pembelanjaan

Kebijakan pembelanjaan yang dilaksanakan di dalam perusahaan akan berpengaruh terhadap penyelenggaraan persediaan bahan baku dalam perusahaan tersebut.

5. Pemakaian Bahan

Hubungan antara perkiraan pemakaian bahan baku dengan pemakaian senyatanya di dalam perusahaan yang bersangkutan untuk keperluan pelaksanaan proses produksi akan lebih baik apabila diadakan analisis secara teratur, sehingga akan dapat diketahui pola penyerapan bahan baku tersebut.

6. Waktu Tunggu

Waktu tunggu merupakan tenggang waktu yang diperlukan antara saat pemesanan bahan baku tersebut dilaksanakan dengan datangnya bahan baku yang dipesan tersebut.

7. Model Pembelian Bahan Baku

Pemilihan model pembelian bahan baku yang akan digunakan oleh suatu perusahaan akan disesuaikan dengan situasi dan kondisi dari persediaan bahan baku untuk masing-masing perusahaan yang bersangkutan.

8. Persediaan Pengaman

Persediaan pengaman digunakan perusahaan apabila terjadi kekurangan bahan baku, atau keterlambatan datangnya bahan baku yang dibeli oleh perusahaan.

9. Pembelian Kembali

Dalam melaksanakan pembelian kembali tentunya manajemen yang bersangkutan akan mempertimbangkan panjangnya waktu tunggu yang diperlukan di dalam pembelian bahan baku tersebut.

Dari uraian diatas, didukung oleh penelitian Putri dan Lautania (2016), Darmadi dan Zulaikha (2013) menyatakan ada pengaruh negatif antara intensitas persediaan terhadap manajemen pajak yang dikaitkan dengan tarif pajak efektif walaupun penelitian Zefriyenni (2017) dan Imelia (2015) menunjukkan bahwa intensitas persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif. Dari pemaparan tersebut maka penulis merumuskan hipotesis sementara yang kedua yaitu:

H₂: Intensitas persediaan berpengaruh terhadap manajemen pajak

2.3.3. Pengaruh Transaksi Perusahaan Afiliasi Terhadap Manajemen Pajak

Kegiatan penghematan pajak yang timbul dari aktivitas antar perusahaan afiliasi salah satunya adalah melalui *transfer pricing*. *Transfer pricing* merupakan penetapan harga transaksi antar perusahaan yang tidak sesuai dengan harga wajar yang berlaku di pasar. Sehingga akan terjadi transfer penghasilan dari perusahaan yang berada di negara dengan tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak rendah. Di Indonesia bentuk *transfer pricing* juga ditujukan untuk pemindahan penghasilan yang sebelumnya dikenakan PPh tidak final menjadi PPh final. Dengan adanya transfer penghasilan tersebut maka beban pajak perusahaan akan lebih kecil. Beban pajak kecil akan terlihat dari besaran tarif pajak efektif yang juga kecil. Berdasarkan pemaparan tersebut maka dugaan sementara untuk penelitian ini adalah terdapat pengaruh transaksi perusahaan afiliasi terhadap tarif pajak efektif perusahaan.

Penelitian Oktavia, dkk. (2012) dan penelitian Handayani dan Arfan (2014) menyatakan adanya pengaruh negatif antara transaksi hubungan istimewa dengan tarif pajak efektif yang digunakan dalam manajemen pajak perusahaan. Atas pernyataan tersebut maka penulis merumuskan hipotesis sementara sebagai berikut:

H₃: Transaksi perusahaan afiliasi berpengaruh terhadap manajemen pajak